

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodním styku

Commercial Representation in International Trade

Student: Veronika Padychová

Vedoucí bakalářské práce: prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Ostrava 2011

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci, vypracovala samostatně a uvedla jsem veškerou použitou literaturu a další prameny.“

Ostrava 11. 5. 2011

Veronika Padychová

Obsah

1 Úvod	4
2 Popis obchodní transakce zastoupení.....	4
2.1 Vymezení účelu	6
2.2 Charakteristické rysy obchodních zástupců	7
2.3 Obchodní zastoupení a jeho hodnocení výnosu v porovnání oproti jiným metodám.....	8
2.3.1 Zprostředkovatelské vztahy	8
2.3.2 Smlouva o obchodním zastoupení.....	9
2.3.3 Distributorská smlouva (smlouva o výhradním prodeji).....	9
2.3.4 Komisionářská smlouva	10
2.3.5 Mandátní smlouva.....	11
2.3.6 Smlouva o zprostředkování.....	12
2.4 Konstatování výhod či nevýhod využití obchodního zástupce	13
3 Jednotlivé druhy obchodního zastoupení	15
3.1 Obecná forma obchodního zastoupení	15
3.2 Zvláštní forma	15
3.3 Nevýhradní obchodní zastoupení	16
3.4 Výhradní obchodní zastoupení	17
4 Smlouva o obchodním zastoupení z pohledu českého práva.....	19
4.1 Právní úprava	19
4.2 Kolizní úprava	20
4.3 Vzorová smlouva ICC o obchodním zastoupení	21
4.4 Popis smlouvy o obchodním zastoupení.....	23
4.4.1 Vymezení smlouvy, podstatné části smlouvy	23
4.4.2 Smluvní strany	25
4.4.3 Autentický text	26
4.4.4 Územní oblast činnosti	26
4.4.5 Předmět závazku.....	27
4.4.6 Smluvní okruh zákazníků	28
4.4.7 Povinnosti obchodního zástupce.....	29
4.4.8 Povinnosti zastoupeného	31
4.4.9 Všeobecné prodejní podmínky	32
4.4.10 Povinnosti mlčenlivosti	32
4.4.11 Ručení.....	33
4.4.12 Nárok na provizi	33
4.4.13 Zánik obchodního zastoupení	35
4.4.14 Právo na odškodnění	36
4.4.15 Konkurenční doložka.....	37
4.4.16 Volba práva a řešení sporů	38
4.4.17 Všeobecná ustanovení.....	39
4.5 Soutěžní právo.....	39
4.5.1 Vertikální dohody o zastoupení	41
5 Závěr	44
6 Seznam použité literatury a pramenů	46
7 Seznam použitých zkratek.....	49

1 Úvod

Jako téma své bakalářské práce jsem si vybrala obchodní zastoupení v mezinárodním obchodním styku. Obchodní zastoupení je jedním z nejznámějších a také nejrozšířenějších způsobem jak podniky pronikají na zahraniční trhy. Pro Českou republiku byl významný vstup do Evropské unie. Toto členství sebou přineslo mnoho právních a ekonomických změn. Rozšířilo vnitřní národní trh a tím otevřelo zahraniční trhy našim vnitropodnikovým společnostem a zároveň dochází k expanzi zahraničních společností na naše území. V české právní literatuře o institutu obchodního zastoupení v mezinárodním obchodě není pojednáno v takovém rozsahu jako je tomu v literatuře zahraniční, a proto jsem se snažila čerpat nejen z českých zdrojů, nýbrž jsem použila i literaturu slovenskou a anglickou i když v minimálním rozsahu.

Cílem mé práce je poskytnout pohled na obchodní zastoupení jako mezinárodní obchodní operaci, blíže specifikovat problematiku tohoto smluvního typu z právního pohledu a poukázat na rozdíly s obdobnými typy smluv, se kterými je obchodní zastoupení v obchodní praxi nejčastěji zaměřováno.

Pro tuto volbu tématu jsem se rozhodla kvůli jeho nepostradatelnosti v obchodních společnostech, které si uvědomují potřebu rozvoje mezinárodních aktivit a zejména uplatnění svých výrobků na zahraničních trzích. A také proto, že obchodní zastoupení patří k nejvýznamnějším právním formám zprostředkování prodeje jak v mezinárodním tak i ve vnitrostátním obchodním styku. Proto jak dále ve své práci uvádím je výběr vhodného obchodního zástupce nesmírně důležitý. Obchodní zástupci mají širokou škálu využití a to k zajištění odbytu vyráběného zboží, prováděných prací a také poskytování služeb. Tuzemští podnikatelé do nedávné minulosti využívali k realizaci svých pracovních potřeb spíše vztahů zaměstnaneckých, nicméně lze předpokládat růst počtu obchodních zástupců, jejich nabídek, poskytovaných služeb a nárůst skutečně využívaných nezávislých podnikatelů při oslovování nových zákazníků. A to jak v rámci vnitrostátního prostředí tak i prostředí mezinárodního.

Práci jsem rozdělila do tří základních částí. První část s názvem obchodní transakce zastoupení je věnována popisu vymezení účelu zastoupení v oblasti mezinárodního obchodu, rysům obchodního zástupce, které musí splňovat a porovnání metody zastupování oproti metodám jiným jako je smlouva

distributorská, komisionářská, mandátní, a smlouva o zprostředkování. Také jsem se v této části snažila vylíčit výhody a nevýhody využití obchodního zastoupení. Druhá část pojednává o jednotlivých druzích obchodního zastoupení, jako je výhradní a nevýhradní zastoupení, také jsem se zde zmínila o obecné a zvláštní formě obchodního zastoupení. Smlouva o obchodním zastoupení z pohledu českého práva je třetí částí mé bakalářské práce. Kde je pojednáno o právní a kolizní úpravě, o vzorové smlouvě ICC o obchodním zastoupení a podrobný popis smlouvy o tomto zastoupení.

2 Popis obchodní transakce zastoupení

2.1 Vymezení účelu

V oblasti mezinárodního obchodu se setkáváme s celou řadou subjektů působících na zastupitelské bázi. Vybudování kvalitní zastupitelské sítě v zahraničí je velmi obtížné, ale právě kvalita této sítě často rozhoduje o úspěchu podniku na zahraničních trzích.¹ Je třeba si uvědomit, že obchodní zástupce je reprezentantem zastoupeného, který je na zahraničním trhu bezprostředně přítomen, na rozdíl od vývozce. Nekvalitně odvedená práce a špatná orientace v problematice vyvážené komodity ze strany obchodního zástupce, může negativně ovlivnit jméno českého vývozce v zahraničí. V tradičním pojetí mezinárodního obchodu není zástupce vůči zastoupenému v podřízeném postavení a není v zaměstnaneckém pracovněprávním vztahu. Není tomu však tak ve všech zemích, existují i země, kde mají zástupci, zejména pokud vykonávají činnost jako fyzické osoby, ze zákona statut zaměstnance. Proto je třeba věnovat přípravě smluvního zajištění zastupitelských vztahů značnou pozornost.²

Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce zavazuje jako nezávislý podnikatel dlouhodobě pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody na jeho účet za úplatu (provizi).

Charakteristickými znaky jsou:

1. Subjekt obstaravatel, který musí uvedenou činnost činit jako podnikatel, a to bez ohledu na to, zda je fyzickou či právnickou osobou. Musí vykonávat v souladu s ustanovením § 2 ObZ soustavnou činnost, prováděnou samostatně vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, a musí být buď zapsán v obchodním rejstříku, nebo podnikat na základě živnostenského či jiného oprávnění.

¹ MACHKOVÁ, H., *Mezinárodní obchod: nové trendy a reflexe změn ve světě*. 3. aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2009. s. 75

² Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *BusinessInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech-obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/>.

2. Činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo přímo sjednávání a uzavírání smluv jménem a na účet zastoupeného.³

Před uzavřením smlouvy je nutné pečlivě zvážit výběr obchodního zástupce, vymezit obsah jeho působnosti a informovat se na jeho vztahy ke konkurenčním firmám.⁴

„Smlouva o obchodním zastoupení vytváří tři roviny vztahů:

- vztah mezi zástupcem a zastoupeným, který by měl být pokryt smlouvou o obchodním zastoupení,
- vztah mezi zastoupeným a stranou třetí, který se realizuje okamžikem uzavření smlouvy nebo realizací jiné činnosti, k níž zástupce přispěl,
- vztah mezi zástupcem a stranou třetí.

Specifikem těchto vztahů při jejich realizaci v rámci mezinárodního obchodu je, že se každý z nich může řídit jiným právním řádem.“⁵

2.2 Charakteristické rysy obchodních zástupců

Obchodním zástupcem mohou být jak fyzické tak i právnické osoby.

Od zaměstnanců a také od samostatných obchodníků se odlišují svými charakteristickými rysy, kterými jsou:

- ekonomická samostatnost,
- právní odlišnost od zastoupeného subjektu a jeho partnera⁶,
- rovnost.

Tato zásada je z pohledu některých právních řádů zpochybňována.

Setkáváme se snahami o posílení ochrany postavení zástupce, ovšem bez toho, že by mu byla odejmuta podnikatelská povaha. Někdy je používána i ochrana pomoci mezinárodně kogentních norem. Na tuto skutečnost je tak třeba dbát při volbě právního řádu, kterým se bude smlouva řídit, a současně si existenci těchto norem uvědomit při formování smlouvy.

³ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 388

⁴ MACHKOVÁ, H., *Mezinárodní obchod : nove trendy a reflexe změn ve světě*. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha : Grada, 2009. s. 75

⁵ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s. 523

⁶ Zástupce je samostatný obchodník

- činnost vykonávaná jen pro jednu stranu. Případy kdy by zástupce pracoval pro obě strany, jsou dnes výjimečné.
- odměnou zástupce je provize jako částka, která se odvíjí od určitých předem stanovených parametrů transakce,
- předmět sjednáváných či zprostředkovaných smluv není ve vlastnictví zástupce, nýbrž zastoupeného.

Obchodní zástupce může svou činnost vykonávat buďto příležitostně, nebo také soustavně. Ve druhém případě bývá často pověřován i dalšími speciálními činnostmi, jako je servis výrobků, poradenská činnost, vedení konsignačního skladu apod.⁷

2.3 Obchodní zastoupení a jeho hodnocení výnosu v porovnání oproti jiným metodám

2.3.1 Zprostředkovatelské vztahy

Obecné označení „zprostředkovatel“ charakterizuje prostředníka, který se stará o zprostředkování zakázek pro exportéra a získává pro něj zahraniční zákazníky. Dá se říct, že zprostředkovatel se snaží najít styčný bod nabídky a poptávky, přičemž samotný obchod je uzavírán mezi smluvními stranami, mezi které prostředník nepatří. Zprostředkovatel může jednat buďto cizím jménem a na cizí účet nebo svým jménem, ale na cizí účet. Tím se liší od distributora, který jedná vždy svým jménem a na svůj účet. I přes toto vymezení se však v obchodní praxi nezdá stávat, že zprostředkovatel bývá s distributorem zaměňován. Zprostředkovatel i přes to, že je organizačně v podřízeném vztahu vůči exportérovi, vždy zůstává samostatným podnikatelem a není vůči němu v pracovněprávním vztahu.⁸

⁷ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s. 522

⁸ BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010.,s. 58, Diplomová práce. Masarykova univerzita

2.3.2 Smlouva o obchodním zastoupení

Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje dlouhodobě pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet. Na obou stranách tohoto smluvního vztahu stojí podnikatelé, nejedná se o vztah zaměstnance a podřízeného. Smlouva o obchodním zastoupení předpokládá dlouhodobější charakter spolupráce obou smluvních stran a musí mít písemnou formu.⁹

Základním právem, a také asi nejdůležitějším právem, které má obchodní zástupce za vykonanou činnost je právo na provizi. Na druhé straně tomuto právu obchodního zástupce odpovídá povinnost zastoupeného zaplatit provizi.

„Nárok na odměnu je obvykle vázán na realizaci zprostředkované smlouvy. Zástupci by měli soustavně zprostředkovávat obchody ve vymezené oblasti a dosahovat určitého minimálního obrátu za stanovené období.“¹⁰

2.3.3 Distributorská smlouva (smlouva o výhradním prodeji)

Rozdíl mezi obchodním zastoupením a prostřednickými vztahy je ten, že zástupci vyhledávají příležitosti pro uzavírání obchodů a odměnou jim za to většinou je jejich provize. Prostředníci jako jsou distributoři a prodejci zboží naopak nakupují na vlastní účet a prodávají jej dalším obchodním partnerům; jejich odměnou je marže, což je rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou.¹¹ Distributorská smlouva není jako smluvní typ v českém právním řádu upravena jako je tomu u smlouvy o obchodním zastoupení.

⁹ Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BussinesInfo* [online]. 2009, 8, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b73>

¹⁰ MACHKOVÁ, H., *Mezinárodní obchod: nové trendy a reflexe změn ve světě*, 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2009, s. 75

¹¹ Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/> .

Distributorská smlouva upravuje smluvní vztahy mezi dodavatelem a distributorem (odběratelem), který se zavazuje organizovat distribuci výrobků dodavatele ve stanovené územní oblasti.¹² Stejně jak je tomu u obchodní smlouvy i tato smlouva musí mít písemnou podobu, v které je vyhrazena oblast působení a daný druh zboží se kterým je obchodováno. Jde o rámcovou smlouvu, která upravuje výlučné postavení smluvních partnerů. Jednotlivé dodávky jsou realizovány na základě samostatných kupních smluv.¹³ Distributorem je samostatný podnikatel, který nakupuje zboží od dodavatele a to pak následně prodává finálním zákazníkům, není tedy reprezentantem dodavatele jak je tomu u obchodního zástupce.

K distributorským smlouvám můžeme rovněž zařadit také smlouvy o výhradním prodeji, v tomto typu smluv se dodavatel písemně zavazuje k tomu, že dané zboží na smlouvou vymezeném území nebude prodávat jiné osobě než distributorovi, s kterým smlouvu uzavřel. Lze usuzovat, že výhradní prodej bude typický právě pro příhraniční obchodní styk než vnitrostátní.¹⁴

2.3.4 Komisionářská smlouva

Rozdíl mezi smlouvou komisionářskou a smlouvou o zprostředkování je ten, že komisionář se přímo zavazuje k uzavření smlouvy, uzavírá smlouvy vlastním jménem, ale na účet komitenta. Mezi výhody použití služeb komisionáře řadíme možnost kontroly nad cenami, neboť komisionář prodává zboží za ceny, které stanoví komitent, dále možnost využití goodwillu komisionáře a jeho obchodních kontaktů a distribučních cest. Nevýhodou však může být přílišná samostatnost komisionáře a neuplatnění firemní image na zahraničním trhu. Závazek komisionáře po uzavření komisionářské smlouvy zní: komisionář se zavazuje, že zařídí vlastním jménem pro komitenta na jeho účet určitou obchodní záležitost. A komitentovi z této smlouvy vzejde závazek komisionáři za tuto službu zaplatit

¹² ROZEHNALOVÁ, N., Právo mezinárodního obchodu. Praha : ASPI, a.s., 2006. s. 539

¹³ MACHKOVÁ, Hana. Formy vstupu firem na mezinárodní trhy. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/formy-vstupu-firem-na-mezinarodni-trhy/1001370/41006/:

¹⁴ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň : Aleš Čeněk, 2008. s. 267

úplatu. Povinnostmi komisionáře je při zařizování záležitosti jednat s potřebnou odbornou péčí podle pokynů komitenta, přičemž odchýlit se od jeho pokynů se může pouze v zájmu komitenta, a za předpokladu, že si nemůže vyžádat jeho včasný souhlas. Z jednání komisionáře nevznikají komitentu ve vztahu k třetím osobám ani práva ani povinnosti. Komitent však může přímo na třetí osobě požadovat vydání věci nebo splnění závazku, které pro něho opatřil komisionář, jestliže tak nemůže učinit komisionář pro okolnosti, které se týkají jeho osoby. Komisionářská smlouva je smlouvou úplatnou. Výši úplaty je možné, a zejména vhodné sjednat ve smlouvě. Jinak komisionáři přísluší úplata přiměřená uskutečněné činnosti a dosaženému výsledku s přihlédnutím k úplatě obvykle poskytované za obdobnou činnost v době uzavření smlouvy. Na rozdíl od smlouvy mandátní, pokud si strany nesmluví výši úplaty ve smlouvě, se zohlední také výsledek, kterého svou činností komisionář dosáhl. Zároveň s úplatou je komitent povinen uhradit komisionáři náklady, které komisionář nutně nebo užitečně vynaložil při plnění svého závazku. V pochybnostech se má za to, že v úplatě je obsažena i náhrada nákladů.¹⁵

2.3.5 Mandátní smlouva

Mandátní smlouva je uzavírána pouze mezi podnikateli a má řadu shodných rysů se smlouvou komisionářskou. Rozdíl spočívá především v tom, že mandatář jedná jménem mandanta a to na základě písemné plné moci. V této souvislosti je třeba uvést, že mandatář neodpovídá za porušení závazku osoby, s níž uzavřel smlouvu při zařizování záležitosti, pokud se ve smlouvě výslovně nezaručil za splnění závazků převzatých jinými osobami v souvislosti se zařizováním záležitosti pro mandanta.¹⁶ Ve smlouvě je nutné vymezit obchodní záležitosti, které má mandatář zařídit, a to buď uskutečněním určitých právních úkonů, nebo určitou praktickou činností. Pokud není ve smlouvě uvedeno něco jiného, vznikne

¹⁵Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b72> .

¹⁶Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: < <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b71>> .

mandatáři nárok na úplatu, když řádně vykoná činnosti, ke které byl povinen, a to bez ohledu na to, zda přinesla očekávaný výsledek či nikoliv. Mandátní smlouvou se mandatář zavazuje, že pro mandanta na jeho účet zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost uskutečněním právních úkonů jménem mandanta nebo uskutečněním jiné činnosti, a mandant se zavazuje zaplatit mu za to úplatu.¹⁷ Mandátní smlouva je (kromě výše uvedených náležitostí) v obchodním zákoníku upravena dispozitivním způsobem. Lze tedy ve smlouvě sjednat odlišné řešení práv a povinností, než jak je vymezuje zákon. Je však nutné dodržet ustanovení o písemné formě plné moci.¹⁸

2.3.6 Smlouva o zprostředkování

Odlišnosti mezi smlouvou o zprostředkování a smlouvou o obchodním zastoupení jsou v dlouhodobosti a intenzitě činnosti prostředníka. Zatímco u obchodního zastoupení je znakem trvalost činnosti obchodního zástupce a předem neurčitý počet smluv uzavřený v budoucnu, u smlouvy o zprostředkování se jedná o závazek zprostředkovatele vytvořit pro zájemce příležitost uzavřít určitou smlouvu s třetí osobou.

„Zprostředkovatelskou smlouvou se zprostředkovatel zavazuje obstarat zájemci za odměnu uzavření smlouvy a zájemce se zavazuje zprostředkovateli poskytnout odměnu tehdy, byl-li výsledek dosažen přičiněním zprostředkovatele.“¹⁹ „Zprostředkovateli patří odměna v dohodnuté výši, odměnu je třeba sjednat v souladu s obecně závaznými právními předpisy jinak je smlouva neplatná podle § 40a.“²⁰ Okamžik vzniku nároku na provizi je možné sjednat různě. Může vzniknout teprve ve chvíli, kdy třetí osoba splní závazek ze zprostředkovávané smlouvy. V takovém případě však vzniká zprostředkovateli

¹⁷ MACHKOVÁ, H., *Mezinárodní obchod: nové trendy a reflexe změn ve světě*. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2009. s. 76

¹⁸ Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BussinesInfo* [online]. 2009, 9, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b71> .

¹⁹ § 774 OZ

²⁰ § 775 OZ

tento nárok rovněž v případě, kdy závazek třetí osoby vůči zájemci zanikl nebo se jeho splnění oddálilo z důvodů, za něž nese odpovědnost zájemce.²¹

S tímto druhem smlouvy se nejčastěji setkáme v oblasti služeb kde je často využívána, také na burzách, při jednorázových obchodech nebo jako mezičlánek pro uzavření smlouvy trvalejšího rázu (např. smlouva o obchodním zastoupení či o výhradním prodeji).

2.4 Konstatování výhod či nevýhod využití obchodního zástupce

Obchodní zastoupení má pro zástupce i zastoupeného řadu výhod, ale také i nevýhod. Mezi nevýhody bych zařadila, to že si obchodní zástupce vydělá pouze tehdy, pokud má výrobce velký obrat. Na druhou stranu jako výhodu můžeme brát to, že zástupce patří do skupiny partnerů, o kterých se diskutuje nejčastěji. Tedy můžeme říct, že všechna pro a proti jsou v rovnováze. Pokud zástupce vydělává více než zastoupený v pozici dodavatele, pak tato suma stojí v bezprostřední relaci k jeho dosaženým obrátům a tím také k obrátům dodavatele. Odměna obchodního zástupce, závisí na jeho odhodlání a pílí, chce-li teda zástupce vydělávat hodně, je nutné aby se mu podařilo zajistit v dostatečné míře odbytový trh. Tento okamžik může být pro zástupce okamžikem „nasycenosti“, kdy dosáhl svého cíle a prodejem výrobků si zajistil příjem, který ho uspokojuje. Dodavatelé si průběžně vypracovávají vyúčtování provozních nákladů a výslednou kalkulaci pro rozlišení zakázek rentabilních a nerentabilních.

Řekla bych, že dosti zásadní nevýhodou pro dodavatele je, že pokud by nechtěl vyvážet cokoliv, ale má zájem na exportu jen určitého výrobku, musí se spolehnout na schopnosti a dovednosti svého obchodního zástupce, i když se v mnoha případech stává, že postoj zástupce je jiný než by si dodavatel představoval. Sám dodavatel se svými zákazníky nemá žádný osobní kontakt a tudíž je nezná, informací o zákaznících mu jsou jen předložené smlouvy, které obchodní zástupce uzavřel a u kterých určil podmínky dodávek. Další nevýhodou dodavatele je, že trh kam vyváží sice zná, ale vlastníkem tohoto trhu je jeho

²¹ Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b74> .

obchodní zástupce, který může také hrát významnou roli při zavádění nového výrobku na trh, což je naopak pro zástupce velkou výhodou.

Výběr vhodného obchodního zástupce je pro dodavatele klíčový, jeho chování musí být profesionální, přátelské, ale i trochu vtíravé. Vyslaný zástupce se musí chovat tak, aby byl vždy vítaným poradcem svých zákazníků, zaujal natolik, aby mu i přílišné zaneprázdnění obchodníci dali možnost vyjádřit svou nabídku, dále je důležité, aby byl schopen najít odbyt i pro drobné výrobky, pro něž je podniknutá cesta většinou nerentabilní, a jen vhodně stanovená cena dokáže zástupci vynahradit cestovní výlohy. Optimálním řešením bude export pomocí obchodního zástupce zejména pro ty společnosti, které disponují s velkým množstvím výrobků. Jak jsem již výše zmínila je dosti důležité vhodné chování zástupce i pro zavádění nového výrobku na trh, kdy např. špatná dodávka výrobku nebo zvýšení ceny výrobku stávajícího může negativně ovlivnit pohled zákazníka na nově zaváděný výrobek od téhož zástupce.

Otázkou pro dodavatele zůstává zda je lepší zvolit samotného zástupce, který je ctižádostivý a jde mu o vlastní výdělek, nebo obchodní zastupitelskou společnost jejíž výhodou je, že zaměstnává zprostředkovatele a obvykle zahrnuje i oddělení pro služby zástupců. Rozhodnutí zda ta či ona forma je tou nejlepší závisí na druhu a specifických podmínkách společnosti nebo také podnikatele.

3 Jednotlivé druhy obchodního zastoupení

3.1 Obecná forma obchodního zastoupení

Tato forma předpokládá, že obchodní zástupce je povinen sjednávat uzavírání smluv. Předmětem obecné formy obchodního zastoupení je buďto vyhledávání zájemců o uzavření obchodů, jež jsou vymezeny ve smlouvě (§654 odst. 1 ObZ), s nimiž si následně zastoupený uzavře smlouvu sám, a nebo také druhou variantou je provádění přímých právních úkonů zavazujících zastoupeného (uzavírání vymezených smluv). Není-li ve smlouvě o obchodním zastoupení nic jiného ujednáno, předpokládá se, že je smluvěna varianta první, ke druhé musí být obchodnímu zástupci udělena výslovně plná moc. Je-li dojednána druhá varianta, tj. zastoupení přímé pak se řídí vztah mezi zastoupeným a zástupcem vedle toho i s ustanoveními o smlouvě mandátní. Charakter smluv, byť je zákon zkráceně nazývá „obchody“, nerozhoduje, ba z valné části bývají právě charakteru neobchodního, tj. neřídí se vztahy obchodního zákoníku. Třetí varianta, tj. sjednávání obchodů vlastním jménem na účet zastoupeného, není obchodním zastoupením, ale řídí se ustanoveními o smlouvě komisionářské, ovšem příslušná ustanovení obchodního zákoníku o smlouvě o obchodním zastoupení se přiměřeně použijí též na tento vztah, je-li dlouhodobý (§ 590 ObZ).

3.2 Zvláštní forma

Vedle obecné formy, kterou jsem rozebrala výše, můžeme odlišit formu zvláštní. V níž je obchodní zástupce povinen vyhledávat zájemce o uzavření smlouvy, což znamená, že pro zastoupeného obstarat pouze příležitost, k tomu, aby zastoupený mohl s třetí osobou uzavřít smlouvu. Zástupce v tomto případě není závislý na jejich skutečném uzavření (§ 661 ObZ).²²

²² BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 388

3.3 Nevýhradní obchodní zastoupení

Obchodní zastoupení je obecně charakteru nevýhradního, ustanovení, které jej upravuje má tak obecnou povahu a tedy ustanovení následující, která upravují výhradní obchodní zastoupení mají povahu speciální. Není-li pak přímo ve smlouvě o obchodním zastoupení sjednáno, že se jedná o výhradní obchodní zastoupení, jedná se o zastoupení nevýhradní.

Nevýhradní obchodní zastoupení je takový druh zastoupení, kdy v územní oblasti, která byla obchodnímu zástupci určena jako místo výkonu obchodní činnosti, může provádět zástupčí činnost pro tytéž obchody několik obchodních zástupců. Pro jednoho zastoupeného tak bude pracovat několik obchodních zástupců ve stejné územní oblasti a tito zástupci si budou navzájem konkurovat. Současně platí, že také obchodní zástupce nemá povinnost vyvíjet činnost pouze pro jednoho zastoupeného, ale může vykonávat činnosti, ke které se zavázal vůči zastoupenému, i pro jiné osoby nebo uzavírat takové obchody rovněž na vlastní účet.²³ Nevýhradní obchodní zastoupení se dotýká i obchodního zástupce, který nemá povinnost vyvíjet činnosti pouze pro jednoho zastoupeného, ale může smlouvu o obchodním zastoupení uzavřít s neomezeným počtem zastoupených.²⁴

§ 621 zákoníku mezinárodního obchodu byl předchůdcem nynějšího § 664 obchodního zákoníku. Tento předchůdce ustanovoval, že toto pravidlo mělo být uplatněno: „není-li ve smlouvě stanoveno výslovně něco jiného.“ Nejednalo se tak pouze o dispozitivní vyjádření normy, ale obsahem byl i náročnější požadavek na jednoznačnou smluvní klauzuli. Současné znění tohoto ustanovení výslovnou klauzuli nepožaduje a umožňuje smluvním stranám, aby exkluzivita vyplynula z kontextu jenom interpretací právního úkonu. Podle paní Pelikánové z jejíž literatury jsem čerpala byla předcházející úprava zákoníku mezinárodního obchodu podle té nynější racionální a zřejmě i lepší, neboť se domnívá, že projev vůle má být jednoznačný a zpravidla i výslovný.²⁵

²³ § 664 ObZ

²⁴ FALDYNA, F., POKORNÁ, J., ROZEHNALOVÁ, N., *Meritum: výkladová řada*, Praha : Aspi. 2005 s. 893

²⁵ PELIKÁNOVÁ, I., *I. Komentář k obchodnímu zákoníku 5.díl.*, Praha: Linde Praha, 1999, s. 399

3.4 Výhradní obchodní zastoupení

Zastoupení musí být ve smlouvě výslovně sjednáno, tedy musí se na něm smluvní strany dohodnout, toto zastoupení se dotýká obou smluvních stran a exkluzivita je důležitým smluvním ujednáním, při jehož porušení může dojít k zániku obchodního vztahu. Takové obchodní zastoupení již získává jiný rozměr než nevýhradní obchodní zastoupení, při tomto zastoupení jde o užší spolupráci obchodních partnerů, která je založena na loajalitě a zejména hlubší důvěře než je tomu u zastoupení nevýhradního.

Výhradní obchodní zastoupení je upraveno v § 665, ve kterém toto ustanovení zakotvuje, že bylo-li sjednáno výhradní obchodní zastoupení je zastoupený v takovém případě vázán povinností v určené územní oblasti a pro smluvně vymezený okruh obchodů, popřípadě osob, další zástupce nepoužívat, a na druhé straně stejně tak obchodní zástupce není oprávněn vykonávat činnost pro jiné osoby nebo uzavírat obchody na vlastní účet. Zastoupený však může uzavírat obchody ve vymezené oblasti, kterého se výhradní obchodní zastoupení týká, sám. Je však povinen, pokud smlouva nestanoví něco jiného, platit z těchto obchodů obchodnímu zástupci provizi, jako kdyby tyto obchody byly uzavřeny za součinnosti obchodního zástupce. Porušuje-li jedna nebo druhá strana svoje povinnosti tím, že buď zastoupený používá jiného obchodního zástupce nebo obchodní zástupce vykonává činnosti pro jiného zastoupeného, a to ve sjednaném oboru výhradního zastoupení, je to důvodem pro poškozovanou stranu k odstoupení od smlouvy (§ 672 ObZ)²⁶, a dále bude odpovídat za škodu, která v důsledku takového jednání vznikla.

„Pokud si smluvní strany zvolí právě výhradní formu zastoupení, mohou sami modifikovat rozsah, v jakém má i zastoupený možnost na tomto území provádět sám nebo pomocí svých zástupců činnosti primárně konané obchodním zástupcem. Zejména v případě zákazníků, kteří nejsou ochotni jednat s obchodním zástupcem, ale pouze přímo z výrobcem, je toto upřesnění velmi důležité. V tomto případě je proto vhodné výslovně určit, zda i v případě uzavření obchodu zastoupeným, vznikne obchodnímu zástupci nárok na provizi či nikoliv.

²⁶ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 388

Je doporučeno zakotvit informační povinnost zastoupeného pokaždé, když zástupce provede obchod se zákazníky na daném území.“²⁷

Myslím si, že pro obchodního zástupce je tato forma zastoupení z většiny případů výhodná, neboť konkurenční síť obchodních zástupců, kteří by pro něj tvořili určité riziko, se nevytváří. Obchodní zástupce tak má vysokou škálu možností pro vykonávání své činnosti, a také jeho postavení na trhu získává výjimečný charakter. Také pro zastoupeného má tato forma zastoupení své přednosti, neboť má možnost s obchodním zástupcem lépe spolupracovat. Jedná se o spolupráci založenou na důvěrnějším základě a jde tedy již o exkluzivní obchodní vztah. Nutno podotknout, že exkluzivita obchodního zastoupení je velice důležitá, neboť tato výhradnost umožňuje spolupráci obchodního zástupce a zastoupeného na vyšší úrovni a díky tomu snáze dosahovat vytyčených cílů.

Další zmínku o výhradním obchodním zastoupení nalezneme v § 670, který stanoví: „Bylo-li výhradní zastoupení sjednáno na dobu určitou, může kterákoliv strana vypovědět smlouvu způsobem stanoveným v § 668 odst. 3, jestliže objem obchodů nedosáhl během posledních 12 měsíců objemu obchodů stanovený ve smlouvě, jinak přiměřeného odbytovým možností.“ Na druhou stranu stanovení požadovaného objemu obchodů není podstatnou částí smlouvy a tudíž smluvní strany nejsou povinny tento rozsah uvádět. A proto tedy zákon dispozitivně určuje, že v případě sporu bude kritériem takový objem, který je přiměřený odbytovým možností.²⁸

²⁷ BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010., s. 42, Diplomová práce. Masarykova univerzita

²⁸ ČINKOVÁ, Martina. *Smlouva o obchodním zastoupení*. Brno, 2006., s. 37, Diplomová práce. Masarykova univerzita

4 Smlouva o obchodním zastoupení z pohledu českého práva

4.1 Právní úprava

Obchodní zastoupení je v českém právním řádu upraveno jako smluvní typ v § 652 až 672a ObchZ. Současná česká právní úprava smlouvy o obchodním zastoupení je harmonizována s právem EU směrnicí 86/653/EHS.

Implementace směrnice o obchodním zastoupení byla provedena tzv. harmonizační novelou. Čímž došlo v této oblasti závazkového práva k naplnění závazků České republiky z tzv. asociační dohody, v níž se Česká republika mimo jiné zavázala k postupnému sbližování svého právního řádu a *aquis communautaire*.

V současné době neexistuje žádná mezinárodní úprava dotýkající se regulace vztahu mezi zastoupeným a obchodním zástupcem. Návrhy níže uvedených úmluv nezískaly širší podporu a zřejmě již nelze očekávat, že by se to změnilo.

„Úmluva o zastoupení při mezinárodní koupi zboží byla přijata na konferenci v Ženevě v roce 1983. Tato úmluva upravuje pouze vnější vztahy při zastoupení, tj. vztahy mezi zastoupeným osobou jednající jako zástupce a osobou třetí. Neřeší vnitřní vztahy mezi zástupcem a zastoupeným. Tato smlouva obsahuje úpravu hmotněprávní.

Úmluva o právu rozhodném pro smlouvy o zprostředkování a zastoupení, přijatá v Haagu v roce 1978, řeší kolizní problematiku jednak vnitřního vztahu (právo zvolené, anebo právo sídla či bydliště zástupce), jednak vztahu ke třetím osobám (dle okolností právo sídla zástupce, anebo právo státu, na jehož území zástupce jedná). Tato smlouva obsahuje kolizní úpravu.

Nicméně, v praxi lze s nejvyšším stupněm pravděpodobnosti očekávat dopad Římské úmluvy či nařízení Řím I a na jejich základě určeného národního práva.

Výrazný vliv na harmonizaci úpravy v rámci zemí Evropské unie měla směrnice EHS č. 86/653 z 18. prosince 1986. Tato dopadá na samostatně výdělečné zástupce mající autoritu jednat o prodeji či koupi pro zastoupeného

nebo uzavřít obchod jménem a na účet zastoupeného. Směrnice obsahuje vymezení práv zástupce a zastoupeného s akcentem na požadavek jednat vzájemně odpovědně a v dobré víře při péči o zájmy druhé strany, principy odměňování zástupce, kdy tento může být odměněn formou přímé provize vázané na transakci, nepřímé provize nebo jiným způsobem, zánik smlouvy a stav po zániku smlouvy, včetně situace, kdy má nárok na určitou finanční náhradu při výpovědi smlouvy. Představuje prvek výrazně jednotící právní úpravu ve státech EU.

4.2 Kolizní úprava

Za situace neexistence unifikované materiální úpravy je v popředí zájmu úprava kolizní. Vztah mezi zástupcem a zastoupeným je ošetřen smlouvou, pro niž lze doporučit volbu práva (před českými soudy v časové návaznosti § 9 ZMPS, článek 3 Úmluva Řím I či Nařízení Řím I). Náhradní určovatel obvykle směřuje k místu sídla strany, která vykonává zastupitelskou činnost²⁹. Tento právní řád bude mít dopad na vznik smlouvy, obsah smlouvy, podmínky plnění, následky neplnění, atd. Nesporně bude celý vztah ovlivněn právním řádem výkonu obchodního zastoupení i tam, kde by se smlouva řídila jiným právem.

Právní režim ostatních vztahů je složitější. Římská úmluva se dle článku 1 nepoužije na otázku, zda je, či není zástupce způsobilý zavazovat osobu, na jejíž účet jedná, ve vztahu ke třetí osobě. Pro tuto otázku se tak uplatní národní kolizní právo. Pokud jde o vztah mezi zástupcem a třetí osobou, názory na použití právního řádu se různí. Dle některých se má použít právní řád, kterým se řídí právní vztah uzavíraný mezi třetí osobou a zástupcem ve prospěch zastoupeného. Dle jiných názorů se doporučuje použít právního řádu místa použití plné moci, tj. právní řád místa kde zástupce jednal. Subsidiárně postačí pro vznik právních účinků z použití plné moci pro osobu zmocnitele, nastanou-li tyto účinky dle práva státu, kde má zmocnitel bydliště – sídlo. Pro vlastní vztah mezi zastoupeným a osobou třetí se použije právního řádu v závislosti na tom, o jakou smlouvu se

²⁹ Česká úprava v § 10 odst 2 písm. F) je výjimkou zdůvodněnou historicky monopolem státu v oblasti zahraničního obchodu. Nicméně i zde může učinit rozhodce či soudce výjimku zdůvodnitelnou rozumným uspořádáním vztahů

jedná. Samozřejmě lze opět doporučit volbu práva. Situace z pohledu Nařízení Řím I je obdobná.³⁰

4.3 Vzorová smlouva ICC o obchodním zastoupení

„Vzhledem k tomu, že využití českého Obchodního zákoníku při uzavírání smluv se zahraničními zástupci není příliš obvyklé, mohou vývozci využít vzorových smluv, které vypracovala Mezinárodní obchodní komora (ICC – International Chamber of Commerce) pomocí níž umožňuje stranám regulovat všechny možné vztahy a situace vznikající z této smlouvy.

Mezinárodní obchodní komora se sídlem v Paříži hraje v mezinárodním obchodě důležitou úlohu. Jejím hlavním úkolem je vypracovávat pravidla pro mezinárodní podnikání.

Mezinárodní obchodní komora je například autorem mezinárodních pravidel INCOTERMS, pravidel pro oblast bankovníctví (např. Jednotných zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy UCP 600 a Jednotných zvyklostí pro inkasa), vypracovala Řád pro rozhodčí řízení, vzorovou Mezinárodní kupní smlouvu atd.

Podnětem ke zpracování vzorových smluv Mezinárodní obchodní komorou v Paříži byly neúspěchy unifikačních prací na mezistátní úrovni. Snahou bylo vytvoření vzoru, který se, i když bude odkazovat na některý národní právní řád, snaží pokrýt všechny vztahy a všechny s nimi související situace. V současnosti se snaží tak jako i jiné vzory v této oblasti minimalizovat svým vyčerpávajícím rozsahem dopad jednotlivých národních právních řádů. Komentář se současně snaží upozornit na oblasti, kde „hrozí“ dopad norem kogentních nebo bezprostředně dopadajících.“³¹

První verze Vzorové smlouvy Mezinárodní obchodní komory o obchodním zastoupení, byla zveřejněna v roce 1991. Další úprava, která proběhla v roce 2001, dává vývozci možnost pracovat s praxí ověřeným smluvním modelem.

Vzorovou smlouvu je vhodné používat zejména při uzavírání smluv se zastupitelskými firmami a obdobou samostatně výdělečně činných osob, které

³⁰ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s. 524

³¹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s. 525

zprostředkovávají prodej zboží. Vzorová smlouva nebyla koncipována pro oblast služeb, pro oblast dovozu a není vhodná pro zástupce, kteří pracují pro firmu v zaměstnaneckém poměru.³²

„Společnost, která se rozhodne pro spolupráci se zahraničním obchodním zástupcem a využije k tomu vzorové smlouvy ICC, by se neměla opomenout seznámit s kogentními normami domovského státu zástupce často upravující například:

- ukončení závazkového vztahu (minimální výpovědní lhůta, odškodnění, taxativní důvody výpovědi),
- sociální zabezpečení – některé zákony mohou požadovat platbu pojistného na sociální zabezpečení a důchodové připojištění u samostatných agentů stejně jako u zaměstnanců,
- stálé zastoupení – pokud má agent právo uzavírat kupní smlouvy, může být považován za samostatnou pobočku s důsledky daňovými i jinými,
- ochrana samostatných agentů normami pracovního práva,
- automatické prodloužení trvání závazkového vztahu ze zákona, pokud není zákonem stanovený důvod pro ukončení,
- zákonný zákaz zřeknutí se některých práv,
- omezení konkurenčních doložek.“³³

Rozsah použití

Smlouva o obchodním zastoupení upravuje smluvní vztahy mezi obchodním zástupcem a zastoupeným. Obchodním zástupcem je osoba, která je samostatným podnikatelem, svou činnost provádí trvale a má za úkol zprostředkovávat prodej zboží.

Vzorová smlouva se tedy zabývá těmi nejběžnějšími případy zastoupení a těmi je oblast zprostředkovávání zboží, nelze ji využít jako vzorovou smlouvu na zprostředkovávání služeb. Obchodní zástupce je samostatně výdělečně činným obchodníkem. Vzor smlouvy nebude také dále využit pro ty obchodní zástupce,

³² MACHKOVÁ, Hana. Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *Vzorová smlouva ICC o obchodním zastoupení*[online]. 2009,[cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech-obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/> .

³³ Brand, R. A. Fundamentals of International Business Transactions. Hague: Kluwer Law International, 2000. s. 947

kteří jsou v pracovním poměru k zastoupenému, i přesto že některé státy obchodní zástupce se statutem zaměstnanců zaměňují. Může tak v těchto zemích dojít k situacím, že obchodní zástupce bude kvalifikován jako zaměstnanec, což vede k rozporu smlouvy o obchodním zastoupení s předpisy daného státu, které by byly na tohoto obchodního zástupce považovaného za zaměstnance použity. Aby se do budoucna zabránilo takovýmto problémům, doporučuje se, aby si zastoupený vybíral takové obchodní zástupce kteří jsou právníckými osobami a z podstaty již nemohou být za zaměstnance považováni.

Dále vzorová smlouva nepočítá se svým použitím ani na tzv. nákupní zástupce, kteří jsou určeni pro oblast dovozu a jako rozsah své činnosti mají stanoven nákup zboží a jednání za kupujícího.

Chtěla bych připomenout, že vzorová smlouva je určena pro mezinárodní obchodní zastoupení a její použití pro vnitrostátní smlouvy se vzhledem ke speciální úpravě nedoporučuje.³⁴

4.4 Popis smlouvy o obchodním zastoupení

4.4.1 Vymezení smlouvy, podstatné části smlouvy

Základní charakteristika smluvního typu je rozdělena do dvou částí. Za první část lze označit úvodní ustanovení právní úpravy obchodního zastoupení, které se týká pouze osoby obchodního zástupce a jeho závazků k dané činnosti. Druhá část řešící povinnosti obchodně zastoupeného je rozptýlena do zbytku právní úpravy obchodního zastoupení.³⁵

Podstatou obchodního zastoupení je závazek obchodního zástupce, který ve vztahu k zastoupenému vystupuje jako nezávislý podnikatel, že bude dlouhodobě vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodu nebo také sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet a odměnou za tuto činnost mu má být provize.

³⁴ BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010., s. 37, Diplomová práce. Masarykova univerzita

³⁵ BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P., a kol., *Kurs obchodního práva: Obchodní závazky*. Praha: C.H. Beck, 3.vyd., 2003, str. 376

Vymezení lze provést věcně včetně typů smluv, které mají být předmětem činnosti obchodního zástupce. Můžeme také specifikovat činnost vymezením okruhu osob, s kterými lze navazovat styky, a dále také vymezením teritoria působnosti. Místní působnost může být libovolně upravena smlouvou.³⁶ Není-li tato otázka ve smlouvě řešena, je stanoveno, že svou činnost bude obchodní zástupce vyvíjet na území České republiky.³⁷ Pokud však v době uzavření smlouvy o obchodním zastoupení měl svou státní příslušnost v jiném státě, pak je polem působnosti obchodního zástupce tento stát.³⁸ Pro určitý okruh osob a na daném území mohou existovat dvě varianty obchodního zastoupení, které se od sebe velmi liší a to výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení, které jsem již podrobně popsala ve třetím bodě své bakalářské práce.

Současně je v Základním ustanovení stanoveno, že obchodním zástupcem nemůže být (podle §652 odst. 1):

- osoba, která může jako orgán zavazovat právnickou osobu,
- společník či člen podle zákona zmocněný zavazovat ostatní společníky nebo členy,
- likvidátor nebo správce konkurzní podstaty či vyrovnávací správce.

Ustanovení o obchodním zastoupení se dále podle Základního ustanovení nepoužijí (podle § 652 odst. 3) na:

- obchodní zástupce, jejichž činnost není placena,
- osoby působící na burze cenných papírů nebo na komoditní burze.

Smlouva o obchodním zastoupení musí mít písemnou formu.³⁹ Nová formulace navazuje na směrnici 86/653/EHS, která zdůrazňuje rozdíl mezi obchodním zastoupením a vztahy, které vznikají ze vztahů upravených společenstvím, či jiným obdobným právem anebo mají pracovně právní základ. Musí jít o nezávislého obchodního zástupce.

Vzhledem ke kogentnímu ustanovení § 269 odst. 1 uvedenému v rámci taxativního výčtu § 263 jsme dříve považovali Základní ustanovení za zprostředkovaně kogentní. Nyní (po harmonizační novele) je Základní ustanovení

³⁶ BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P., a kol., *Kurs obchodního práva: Obchodní závazky*. Praha: C.H. Beck, 3. vyd., 2003, str. 376

³⁷ § 653 ObZ

³⁸ § 738 ObZ

³⁹ § 652 odst. 4

kogentní podle § 263 odst. 2 obchodního zákoníku. Jedná se o tzv. relativní obchod. Relativní obchody upravuje § 261 odst. 1 a odst. 2 obchodního zákoníku. Typická zde bude realizace § 261 odst. 1.

Smlouva má písemnou předepsanou formu, pokud by však měla být měněna jen písemně, muselo by to být zřejmě vzhledem k textu § 272 obchodního zákoníku výslovně sjednáno.

Podstatnými částmi smlouvy jsou:

- přesné identifikace smluvních stran, a vymezení druhu obchodu,
- závazek obchodního zástupce vyvíjet činnosti k uzavírání obchodů,
- závazek obchodního zástupce sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet.

Základní ustanovení v jeho dnešní podobě neuvádí závazek zastoupeného uhradit úplatu, i když je tento závazek nepochybný.

Výčet podstatných částí smlouvy tedy obsahuje:

- uvedení osoby obchodního zástupce jako nezávislého podnikatele,
- závazek obchodního zástupce dlouhodobě pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet,
- uvedení určitých smluv (obchodů),
- uvedení osoby zastoupeného.

To platí při splnění podmínek stanovených v odst. 2 a odst. 3 § 652, tj. v odst. 2 a odst. 3 Základního ustanovení.

Již celá řada podnikatelů k realizaci svých obchodů nevyužívá své zaměstnance, nýbrž buduje právě systém obchodních zástupců, jako systém aktivního styku a aktivního působení na zákazníka, na základě smlouvy o obchodním zastoupení, je tento způsob obchodování již dosti rozšířen. Pokud nepůjde o inominátní kontrakt, musí subjekty respektovat podstatné náležitosti smlouvy.

4.4.2 Smluvní strany

Jako v každé jiné smlouvě i v této je nutné konkrétně uvést účastníky označené dále jako smluvní strany. Do smlouvy uvádíme údaje ohledně identity,

např. osobu/ firmu, druh právnické osoby atd., ale dále je také nutné si před podpisem smlouvy zjistit zda má smluvní strana k podpisu takovéto smlouvy oprávnění, abychom pak předešli případným nejasnostem. Tato část smlouvy je vyhrazena pro uvedení plných jmen, adres a postavení každé smluvní strany. Taktéž u firem nebo obchodních společností se zapisuje celý název firmy, poměr společníků, sídlo atd. Pokud by jedna strana zamýšlela převod smlouvy na jiného, musí tato část smlouvy obsahovat výslovné ustanovení o možnosti převodu práv a závazků z této smlouvy na jinou osobu, přičemž převodci uloží oznamovací povinnost k druhé smluvní straně. Tato skutečnost se ve smlouvě uvádí z důvodu, že převod bez souhlasu druhé strany je v obchodní praxi vyloučen.

Podle vzorové smlouvy jsou dána běžná doporučení, které se týkají identifikace stran. Dále také doporučuje, vzhledem k ustanovením některých právních řádů dovolujícím zabezpečovat výkon zastupitelských funkcí jen vlastním státním příslušníkům nebo jen právnickým osobám, ověřit v kontextu konkrétní úpravy i tyto otázky.

4.4.3 Autentický text

Smlouva může být sepsána ve dvou jazycích. Je tedy vhodné, jednak pro interpretaci vůle stran, tak i pro budoucí řešení sporů, stanovit si, která jazyková verze je autentická. Toto ustanovení se doporučuje i u jiných smluv. Řeší která z několika možných jazykových mutací je rozhodná. Není však ani vyloučeno, aby všechny měly stejnou právní relevanci. V tomto případě je samozřejmě snížen význam jazykové interpretace nebo případně posílen význam jazykové komparace.⁴⁰

4.4.4 Územní oblast činnosti

Určení územní oblasti není podstatnou částí smlouvy, nicméně by smluvní strany měly pečlivě zvážit rozsah území, na kterém bude obchodní zástupce vyvíjet svou činnost pro zastoupeného, ten by měl vzít v úvahu administrativní

⁴⁰ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s. 526

rozdělení zahraničního území, aby případně nemusel na každou jeho část uzavřít samostatnou smlouvu o obchodním zastoupení a vyhnul se tak provizním nárokům více zástupců ze stejného prodeje.

Není-li územní oblast ve smlouvě stanovena, uplatní se, podle vyvratitelné domněnky, území České republiky. Je ovšem možno pochopitelně sjednat území užší či širší a nebo území, které je částečně na území České republiky a částečně mimo toto území (např. území Jihomoravského kraje a spolkové země Dolní Rakousy) tento typ vymezení oblasti je pozitivní může však být použito i vymezení negativní např. tím, že určitá část území z rozsahu působnosti obchodního zástupce bude vyjmuta. Oblast v níž má obchodní zástupce vyvíjet činnost, může být vymezena v jakémkoli rozsahu, musí však být určitá. Může jít o obec, kraj, stát, území několika států, nebo může být vymezena odchýlně od politického členění státu.

„Má-li obchodní zástupce sídlo nebo místo podnikání, popř. bydliště mimo území České republiky, je podle ustanovení § 738 obchodního zákoníku při použití ustanovení § 653 rozhodující území státu, na jehož území má obchodní zástupce v době uzavření smlouvy o obchodním zastoupení sídlo nebo místo podnikání, popř. bydliště.“⁴¹

Toto vymezení je důležité zejména pro předcházení možných sporů mezi zástupcem a jinými zástupci zastoupeného, které vznikají vzhledem k jejich příslušným teritoriálním právům. Pokud se zboží, které je předmětem smlouvy, dostane do oblasti nekryté touto smlouvou, kde má být spotřebováno nebo jinak použito, může zastoupený předtím výslovně omezit oprávnění zástupce k získávání takového zboží.

4.4.5 Předmět závazku

Vymezení předmětu vychází ze strategie zastoupeného pro daný zahraniční trh. Znamená určení šíře výrobků, které bude zástupce na vymezeném trhu nabízet. Je třeba, aby toto vymezení bylo ve smlouvě dostatečné a jednoznačné. Vzorová smlouva nepočítá s tím, že by byl rozsah výrobku začleněn přímo do

⁴¹ MAREK, Karel. *Smluvní obchodní právo : Kontrakty*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2008. s.311

smlouvy, ale pro vymezení výrobku používá přílohu, ve kterém bude zboží specifikováno.

Zastoupený může buď svěřit zástupci celý výrobní sortiment, ale může také specifikovat formou seznamu nabídkový list, např. proto, že některé výrobky chce prodávat přímo anebo spolupracuje na trhu s jinými subjekty (např. pro prémiový segment využívá výhradní prodej). Při uvádění dalších výrobků na trh, který zástupce zpracovává, doporučuje ICC vzorová smlouva následující postup.

Zastoupený musí informovat zástupce o záměru uvést na trh další výrobek a prodiskutovat s ním možnost zařadit výrobek do nabídkového listu. Informační povinnost však nemusí být splněna, pokud nový výrobek nedoplňuje nabídku (jedná se o jinou výrobovou řadu, která neodpovídá specializaci zástupce).⁴²

Především by se měl obchodní zástupce, před tím než dodá zboží na trh, ujistit, že na výrobky, které nabízí se nevztahuje zákaz dovozu či prodeje v daném státě. Také může dojít k dohodě smluvních stran, že obchodní zástupce bude zastoupenému poskytovat informace o případných přijetích či změnách relevantních předpisů v této oblasti.⁴³

4.4.6 Smluvní okruh zákazníků

Stejně jako je možné vymezit rozsah území, na kterém bude obchodní zástupce vyvíjet svou činnost, mohou se taktéž smluvní strany dohodnout i na okruhu zákazníků, jimž budou výrobky nabízeny nebo naopak kterým zákazníkům své výrobky poskytovat nebudou a vymezit tento bod ve smlouvě. Tento postup se uplatňuje zejména v případě zemí, které pokládají za povinnost zástupce navštěvovat zákazníky nebo určitou klientelu jako důkaz vztahu podřízenosti. Omezení smlouvy na určité zákazníky, se může promítnout i do jiných ustanovení (např. týkající se výhradního zastoupení nebo provize), a protože je nutné si tento krok patřičně promyslet a dále tato ustanovení upravit.⁴⁴

⁴² MACHKOVÁ, Hana. Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *Vzorová smlouva ICC o obchodním zastoupení*[online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech-obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/>.

⁴³ BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010., s. 40, Diplomová práce. Masarykova univerzita.

⁴⁴ SLOVENSKÁ OBCHODNÁ A PRIEMYSLOVÁ KOMORA., *Vzorová zmluva MOK o medziaárodnom obchodnom zastúpení.*, Bratislava, 2003, s. 15

4.4.7 Povinnosti obchodního zástupce

„Základní povinností obchodního zástupce jsou obsaženy v §§ 653-657 ObZ. Účelem smlouvy, kterou mezi sebou obchodní zástupce a zastoupený uzavírají, je získávání nových zákazníků na území, ve kterém zastoupený dosud neobchodoval, a také získat výrazné postavení na tamním trhu pomocí obchodního zástupce, což je jeho hlavním cílem činnosti. Než obchodní zástupce začne zprostředkovávat pro svého zastoupeného jakékoliv uzavírání smluv, je důležité aby získal potřebné informace o neznámém trhu, konkurenci, potenciálních zákaznících a další nezbytné údaje. Podnikatel by si měl rozmyslet, jakého obchodního zástupce na tuto pozici dosadí, určitě je vhodné když pro obchodního zástupce není zvolené území zcela neznámé, zástupce tak přeskočí úvodní seznamování s relevantním trhem, čímž se proces zprostředkovávání značně urychlí a navíc i usnadní komunikaci s potencionálními zákazníky.

- Povinnost vyvíjet činnost jež je předmětem závazku na kterém se strany dohodly ve smlouvě. Nejde tedy o nějaký druh licence, již by zástupce mohl využívat podle své chuti a uvážení nebo možností. Jde o přesně vymezený okruh obchodů, který zahrnuje území, zboží, popřípadě potencionální zákazníky. Nemůže-li vykonávat svoji činnost, musí o tom bez odkladu podat zastoupenému zprávu.

- Činnost by měla být vykonávána vůči zastoupenému poctivě, s vynaložením odborné péče a v dobré víře. Jednotlivé charakteristiky užitě zákonem nelze vykládat separátně, nýbrž charakterizují obchodního zástupce komplexně.

- Nejde tedy jen o dodržování poctivého obchodního styku a jednání v souladu s dobrými mravy, v souladu se zásadou, že právo nelze vykonávat zneužívajícím způsobem.

- Nejde jen o požadavek profesionálních schopností a znalostí při provádění této činnosti.

- Nejde jen o víru zástupce v to, že jedná v souladu se zákonem nebo smlouvou obecně.

Uvedený způsob provádění zprostředkovatelské činnosti musí být prováděn ve vztahu k zastoupenému, tj. se zaměřením na výsledný efekt v podnikání zastoupeného, což je dosáhnout prospěchu zastoupeného a uskutečnění zájmů zastoupeného, které mu nejen jsou známy, ale o nichž vzhledem ke své profesionalitě může předpokládat, že existují.

V rámci svých profesionálních znalostí má dbát zástupce i pokynů zastoupeného, pokud jsou rozumné. Mezi tyto pokyny se řadí dodací a prodejní podmínky, ceny výrobků, apod. Těmito podmínkami se pak obchodní zástupce musí při jednání se zákazníky řídit.

Je-li pověřen plnou mocí k přímému uzavírání smluv, pak se ovšem musí držet obchodních podmínek stanovených zastoupeným, pokud zastoupený neprojevil souhlas s jiným postupem. Poctivost a odborná péče v sobě zahrnuje i povinnost vyjádřenou v § 649 odst. 1 ObZ, tj. nenavrhovat zastoupenému uzavření smlouvy s osobou, o niž ví, nebo musí vědět, že je důvodná pochybnost, že splní řádně a včas své závazky. Poctivost ovšem zahrnuje i povinnost nezneužívat informací získaných ve službě od zastoupeného ve svůj nebo cizí prospěch, pokud by to bylo v rozporu se zájmy zastoupeného, a to ani po ukončení smlouvy.

- Odpovědnost obchodního zástupce za splnění povinností třetí osoby (tzn. delcredere) Zástupce neručí za splnění závazku přijatého osobou, s níž navrhl zastoupenému uzavření obchodu, nebo s níž jménem zastoupeného uzavřel obchod. Ručí jedině v případě, že se k tomu písemně zavázal a že mu byla slíbena za toto ručení zvláštní odměna nebo tuto odměnu obdrží.

- Obchodní zástupce má informační povinnost. Je povinen podávat zastoupenému zprávy o vývoji trhu a všech okolnostech důležitých pro zájmy zastoupeného, zejména pro jeho rozhodování související s uzavíráním obchodů. Bude se jednat zejména o informace o obchodních partnerech, konkurenci, ale i obecně o vývoji cen, poptávky nebo nových trendech o oboru. Doklady, které obchodní zástupce nabyl v souvislosti se svou činností, je povinen pro potřebu zastoupeného schovat, a to po dobu, pro kterou mohou být pro ochranu zájmů zastoupeného významné (např. adresáře, objednávky a smlouvy, daňové doklady apod.).

- Činnost obchodního zástupce nekončí uzavřením obchodu. Je totiž zavázán při uskutečňování obchodů spolupůsobit podle pokynů a v zájmu zastoupeného, zejména při řešení nesrovnalostí vzniklých při jejich realizaci (např.

zprostředkovávat informace nebo vést obchodní jednání; k právním úkonům je však zapotřebí plné moci).⁴⁵

Mnohá z ustanovení právní úpravy povinností obchodního zástupce jsou odkazovány na dohodu stran ve smlouvě. Pokud si strany ve smlouvě nedomluvily něco jiného nebo pokud smlouva o určitých skutečnostech mlčí přicházejí na řadu dispozitivní zákonná ustanovení.

4.4.8 Povinnosti zastoupeného

„Nynější § 655a ObZ, celý nově vložen harmonizační novelou, kogentní upravuje povinnosti zastoupeného ve vztazích s obchodním zástupcem.

- V první řadě je to povinnost hradit finanční nároky obchodního zástupce, mezi něž patří provize, náklady spojené s jeho činností a eventuálně zvláštní odměna za ručení za splnění závazku a odškodnění.

- Dalšími povinnostmi zastoupeného. Vedle finančních povinností má zastoupený vůči zástupci i obdobné povinnosti jako zástupce vůči němu.

Především je povinen jednat poctivě a v dobré víře. Zastoupený musí přispívat účinně k tomu, aby zástupce pro něho mohl skutečně pracovat. Musí mu poskytnout potřebnou dokumentaci, vztahující se k předmětu předpokládaných obchodů a obstarat mu i další nezbytné informace. Mezi nimi by měly být informace týkající se jeho kapacit, neboť jak je výše uvedeno, je provize zástupce odvislá od splnění obstaraných závazků, jež zástupce ovšem nemůže ovlivnit. I když tuto závislost zmírňuje ustanovení o tom, že provizi je nutno zaplatit i ze závazků, jež nebyly splněny z okolností přičitatelných zastoupenému, nabízení zakázek, jež posléze nejsou splněny z důvodů zastoupeného, poškozuje nejen podnikání zastoupeného, ale i pověst a rozsah činnosti obchodního zástupce. Zákon výslovně zmiňuje, že zastoupený je povinen informovat zástupce konkrétně o tom, který obchod byl a nebo naopak nebyl navázán, a který nebyl splněn z jeho strany. O povinnosti informovat zástupce o tom, že obchod byl splněn, nebo splněn jednostranně zákon výslovně nehovoří, ale bezpochyby taková povinnost spadá pod obecnou klauzuli poctivého jednání. Vedle této individuální povinnosti má zastoupený povinnost informovat zástupce o tom, že předpokládá významné

⁴⁵ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 390

snížení rozsahu činnosti (např. produkce) oproti tomu, co by mohl zástupce očekávat.

Obchodní zástupce je oprávněn požadovat, aby mu byly poskytnuty veškeré údaje, zejména výpis z účtu knih, které má zastoupený k dispozici a které obchodní zástupce potřebuje k ověření výše provizí, které mu náleží.

Vedle dokumentace a informací, je zastoupený povinen předat obchodnímu zástupci i všechny podklady a pomůcky potřebné k plnění závazků obchodního zástupce. Tyto zůstávají jeho majetkem a musí být zástupcem vráceny, pokud je samozřejmě nespotřeboval.⁴⁶

4.4.9 Všeobecné prodejní podmínky

Tyto podmínky upravují vztahy mezi zastoupeným a zákazníkem. Hlavně ve svém vlastním zájmu by měl zastoupený zajistit, aby byly podmínky zákazníkem akceptovány a také je nutné, aby zjistil zda v rozhodném vnitrostátním právu neexistují takové předpisy nebo také pravidla, které činí za nulitní zejména nekorektní klausule nebo klausule v jiném jazyce než ovládá zákazník.

4.4.10 Povinnosti mlčenlivosti

Je povinností obchodního zástupce zachovávat obchodní a odborné tajemství a to i po ukončení smlouvy o obchodním zastoupení. Dále také obchodní zástupce nesmí učinit kroky, které by byly v rozporu se zájmy zastoupeného a to sdělit údaje, které od zastoupeného získal při své činnosti jiným osobám nebo je také využít pro vlastní účely nebo účely jiných osob, není-li s touto skutečností zastoupený obeznámen a výslovně ji neschválí. Znění tohoto ustanovení, které slouží i ochraně podnikání zastoupeného před škodlivými zásahy bývalého obchodního zástupce nalezneme v ObZ § 657.

Uvedené ustanovení však nezahrnuje informace a poznatky, které nezískal zástupce od zastoupeného, nýbrž získal je při činnosti sám (jedná se především o adresáře klientů). Další podnikání obchodního zástupce ve stejném oboru by bylo

⁴⁶ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 392

možno stíhat i podle ustanovení o ochraně obchodního tajemství § 17 ObZ nebo o nekalé soutěži § 51 ObZ.⁴⁷

4.4.11 Ručení

„Zástupce ručí za splnění povinností třetí osobou, s níž navrhl zastoupenému uzavření obchodu nebo se kterou jménem zastoupeného uzavřel obchod, jen když se k tomu písemně zavázal a obdrží-li za převzetí ručení zvláštní odměnu. V takovém případě se jeho práva a povinnosti řídí podle ustanovení o ručení.“⁴⁸

4.4.12 Nárok na provizi

Vymezení provize představuje komplex otázek, které je nutno vyřešit. V první řadě jde o vymezení základu, ze kterého bude vypočítávána.⁴⁹ Dále je nutné vymezit rozsah obchodů, zda všechny, které jsou uzavřeny na smluvním území, anebo pouze ty, u nichž přímo působil, zda jsou započítávány i obchody se zákazníky z vymezeného území, ale uzavřené mimo, zda obdrží provizi i z opakujících se obchodů.⁵⁰ Mělo by být dohodnuto, jak ovlivňuje provizi například zrušení objednávky, částečné placení, následné snížení ceny, poskytnutí delší lhůty, bankrot či nesolventnost kupujícího, nedodání zboží prodávajícím, neuzavření obchodu prodávajícím.⁵¹

Výše provize je obvykle sjednána. Není-li tomu tak, má obchodní zástupce nárok na obvyklou provizi, odpovídající zvyklostem podle místa jeho činnosti a s ohledem na druh zboží, jehož se týká smlouva o obchodním zastoupení. Pokud takové zvyklosti v tomto oboru ještě nebyly vytvořeny, stanoví zákon, že obchodní zástupce má nárok na odměnu rozumnou, která přihlíží ke všem okolnostem uskutečněného úkonu.

Provize se stanovuje často zlomkem z rozsahu plnění třetí osoby, k němuž se zavázala, někdy také pevnou paušální částkou. Zákon považuje za součást

⁴⁷ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 399

⁴⁸ § 658 odst. 2

⁴⁹ Netto částka faktury, brutto částka faktury či jiné způsoby

⁵⁰ Obchodů, kde nejprve působil aktivně, ale později bez jeho přičinění obchody pokračovaly

⁵¹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s.528

provize každou část odměny, která se mění podle počtu a hodnoty obchodních případů. Je-li závislá na velikosti plnění, pak se do ní má započítat i plnění neuskutečněné z důvodů, za něž odpovídá zastoupený.

Právo na provizi vzniká obchodnímu zástupci nikoli jako v případě smlouvy o zprostředkování – uzavřením smlouvy, ale až vznikem povinnosti plnit závazek ze smlouvy, či jejím faktickým alespoň jednostranným splněním. S ohledem na to, že se jedná většinou o vztahy synallagmatické, vzniká ze smlouvy povinnost plnit jak straně zastoupené, tak osobě třetí (s níž byla smlouva uzavřena). Právo na provizi zástupci vzniká dle § 660 ObZ v okamžiku kdy:

- zastoupený splnil svůj závazek,
- zastoupený měl splnit svůj závazek,
- třetí osoba splnila svůj závazek,
- třetí osoba měla splnit svůj závazek

Trochu neorganicky zákon stanoví pro zástupce výhodu, že pokud by mělo být třetí osobou plněno až po uplynutí více jak šesti měsíců po uzavření smlouvy, není vznik práva na provizi vázán na vznik povinnosti některé ze stran ze smlouvy ani na faktické splnění, ale vzniká již uzavřením smlouvy. Vedle obecné situace, kdy je obchodní zástupce povinen sjednávat uzavření smluv, zákon řeší i případ zvláštní, kdy je obchodní zástupce povinen obstarávat pouze příležitost, aby zastoupený mohl smlouvu uzavřít. V takovém případě vzniká právo na provizi již obstaráním této příležitosti.

Kogentní ustanovení zákona poměrně podrobně řeší otázku okruhy případů, za něž náleží obchodnímu zástupci právo na provizi.

Rozlišuje je podle toho, zda byly obchody uzavřeny v době trvání smluvního závazku ze smlouvy o obchodním zastoupení nebo po jeho ukončení. Pokud byly obchody uzavřeny v době trvání závazku, pak má zástupce právo na provizi, jestliže byl obchod uzavřen v důsledku jeho činnosti, nebo alespoň s osobou, již předtím získal jako zákazníka pro tento druh obchodů. Nebo sice nebyl získán zástupcem, ale spadal do jeho výhradního okruhu zákazníků při výhradním zastoupení. Byl-li obchod uzavřen po skončení závazku, má nárok na provizi z obchodů, k nimž došla objednávka před koncem smlouvy nebo alespoň uzavřených v rozumné lhůtě po ukončení smlouvy, samozřejmě v důsledku jeho činnosti. Při střídání obchodních zástupců může dojít podle výše uvedených pravidel k souběhu nároků. Před zástupcem s platnou smlouvou dává zákon

přednost zástupci předchozímu, výjimka může být jedině, když by bylo spravedlivé provizi rozdělit.

Nárok na provizi nevznikne v případech, kdy byl při uzavírání obchodů činný jako zástupce či zprostředkovatel též pro druhou stranu. Toto ustanovení⁵² je však dispozitivní, takže jej lze smlouvou vyloučit. Je zde tedy opačný přístup než v případě právní úpravy smlouvy o zprostředkování, kde by mu to smlouva naopak musela zakazovat.⁵³

Provize je splatná čtvrtletně, a to vždy do konce měsíce následujícího po příslušném čtvrtletí.

„Jestliže je zřejmé, že závazek s třetí osobou nebude splněn v důsledku okolností, jež náležejí na straně zastoupeného, pak nárok na provizi zanikne, nebyla-li ještě vyplacena a nebo musí být vyplacená provize vrácena.“⁵⁴

4.4.13 Zánik obchodního zastoupení

Z charakteru smlouvy je zřejmé, že se jedná o smluvní vztah průběžný, jehož délku je nutno buď ohraničit nebo konstatovat, že je uzavřen na dobu neurčitou. Není-li smlouva uzavřena výslovně na dobu určitou, nebo vyplývá-li to z účelu smlouvy, je smluvní vztah sjednán na dobu neurčitou. Smluvní vztah na dobu určitou končí uplynutím doby, na kterou byl uzavřen. Doba platnosti tedy může být sjednána výslovně ve smlouvě nebo vyplývá ze stanoveného účelu smlouvy, což asociuje upozornění, že účel smlouvy je vždy dobré do textu smlouvy uvést. Pokud však smluvní strany pokračují i po zániku smlouvy v plnění svých smluvních závazků a smlouva nebyla jednou ze stran ukončena, prodlužuje se automaticky smlouva o jeden kalendářní rok.

Smluvní vztah uzavřený na dobu neurčitou zaniká zejména výpovědí jedné ze stran, která musí být druhé smluvní straně doručena v souladu se smlouvou. Minimální výpovědní lhůta je stanovena § 668 odst. 3 kogentně. Výpovědní lhůta není jednotná a je závislá na době trvání smluvního závazku.

⁵² § 659 odst. 3 ObZ

⁵³ § 647 odst. 1 posl. Věta ObZ

⁵⁴ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 392

Je-li výpověď dána v prvním roce trvání tohoto vztahu, činí jeden měsíc, je-li podána ve druhém roce, činí dva měsíce, je-li podána ve třetím nebo dalším roce, pak činí tři měsíce. Minimální zákonné výpovědní lhůty jsou stejné, bez ohledu ze které strany je výpověď podána. V případě, že si strany sjednají delší výpovědní lhůty, nesmí platit pro ukončení vztahu zástupce ze strany zastoupeného kratší lhůta než naopak. Není-li sjednáno jinak, pak končí výpovědní lhůta ke konci měsíce, v němž by jinak končila.⁵⁵

„Součástí regulace režimu ukončení může být i odškodnění za vypovězení smlouvy či za ztrátu zákazníků. V případě odškodnění je nutné vzít na vědomí, že národní právní řády se rozpadají do dvou skupin: na ty, které přiznávají zástupci odškodnění v případech, kdy dojde k uplynutí smlouvy nebo výpovědi z jiného důvodu, než je ten, že by zástupce nesplnil své povinnosti, a na ty které toto právo nepřiznávají. Je proto nutné vždy zvážit dopad právního řádu, kterým se smlouva řídí, nebo možný dopad norem bezprostředně použitelných, neboť tato otázka může být právě těmito normami nepřipouštějícími zásah ze strany smluvních partnerů upravena.“⁵⁶

4.4.14 Právo na odškodnění

„Harmonizační novela značně rozšířila původní § 669 obchodního zákoníku, který nyní upravuje okolnosti, za kterých má obchodní zástupce právo na odškodnění, dále jeho výši a ztrátu jeho nároku. V souladu s evropskou směrnicí odst. 3 § 669 ObZ uvádí, že přiznání práva na odškodnění nezbavuje obchodního zástupce práva na náhradu škody. Obě uvedená ustanovení mají silně ochranný charakter, když kogentně zakotvují zákaz smluvních stran odchýlit se od předchozích ustanovení v neprospěch obchodního zástupce.

Současně zůstává zachováno právo obchodního zástupce na odškodnění při ukončení smlouvy, a to jestliže zástupce získal pro zastoupeného nové zákazníky nebo rozvinul významné obchody s dosavadními zákazníky a zastoupený doposud z těchto výhod čerpá, a je-li toto odškodnění spravedlivé při zohlednění všech okolností příslušného právního vztahu. Odškodněním se rozumí odměna

⁵⁵ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 395

⁵⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s.528

v dostatečné částce za výsledek činnosti obchodního zástupce vykonané pro zastoupeného, vyjádřenou v penězích.

Odškodnění nesmí překročit roční provizi vypočítanou z ročního průměru odměn získaných zástupcem během posledních pěti let, a trvá-li smlouva dobu kratší než pět let, musí být vypočítáno z průměru za celé smluvní období.⁵⁷

Obchodní zástupce ztrácí právo na odškodnění, jestliže neoznámí zastoupenému do jednoho roku od ukončení smlouvy, že uplatňuje svá práva.⁵⁸

Právo na odškodnění podle § 669a nevznikne jestliže zastoupený ukončil smlouvu pro takové porušení smluvního závazku obchodním zástupcem, které by opravňovalo k odstoupení od smlouvy, dále jestliže obchodní zástupce ukončil smlouvu, není-li toto ukončení odůvodněno okolnostmi na straně zastoupeného nebo není-li odůvodněno věkem, invaliditou nebo nemocí obchodního zástupce, jestliže od něj pokračování v činnosti nelze rozumně požadovat nebo jestliže podle dohody se zastoupeným obchodní zástupce převede práva a povinnosti ze smlouvy o obchodním zastoupení na třetí osobu.

4.4.15 Konkurenční doložka

Dle zákona se za porušení svobody podnikání nepovažuje uzavření tzv. konkurenční doložky, která tvoří významnou změnu v úpravě institutu obchodního zastoupení a je upravena v § 672a. Smyslem této doložky je zabránit, po tom co smluvní strany mezi sebou ukončí závazkový vztah, poškození jedné smluvní strany konkurenční činností druhé strany. Především se jedná o ochranu obchodních zájmů zastoupeného. Obchodní zástupce za dobu své činnosti získává řadu důležitých informací o zastoupeném, o konkrétním trhu, na kterém působil i o zákaznících zastoupeného. A právě těchto výše uvedených informací by mohl obchodní zástupce po ukončení smlouvy zneužít v neprospěch bývalého zastoupeného. V konkurenční doložce se tedy zástupce zavazuje k tomu, že po ukončení smlouvy o obchodním zastoupení nesmí vykonávat činnost, která by byla předmětem obchodního zastoupení, a to ani na vlastní, ani na cizí účet, dále také nesmí vykonávat jakoukoliv jinou činnost, která by měla soutěžní povahu vůči

⁵⁷ BĚLOHLÁVEK, Alexander ; HALFAR, Bohuslav. Smlouva o obchodním zastoupení a obchodní zástupci. *Právní rádce*. 2002, 5, s. 34-35.

⁵⁸ § 669 ObchZ

podnikání zastoupeného a to na stanoveném území nebo vůči stanovenému okruhu osob na tomto území.

Jsou však zákonem stanovena jistá nepřekročitelná omezení tohoto zákazu:

- zákaz nesmí trvat delší dobu než dva roky po ukončení smlouvy,
- může se týkat jen určitého území nebo okruhu osob.

Konkurenční doložka, která odporuje podmínkám uvedeným v § 672a odst. 1 je neplatná. Také může dojít k tomu, že soud může konkurenční doložku, která by, i za dodržení výše uvedených požadavků, omezovala zástupce víc, než kolik vyžaduje potřebná míra ochrany zastoupeného omezit, nebo prohlásit za neplatnou.⁵⁹ Ustanovení zní: „Konkurenční doložka nesmí ani při formálním splnění podmínek daných v prvním odstavci být nepřiměřená, nesmí omezit činnosti obchodního zástupce po skončení obchodního zastoupení více než odpovídá pravidlům poctivého obchodního styku.“ Proto je soudu dáno právo v případě pochybností o její přiměřenosti konkurenční doložku omezit nebo i prohlásit za neplatnou. Toto nové kogentní ustanovení (§ 672a) harmonizuje naši právní úpravu s čl. 20 směrnice 86/653/EHS. Znamená připuštění konkurenčních doložek za dodržení zákonem stanovených podmínek.⁶⁰

4.4.16 Volba práva a řešení sporů

Nedílnou součástí smlouvy o obchodním zastoupení je i doložka o volbě rozhodného práva, což však nevede k automatickému vyloučení použití veřejnoprávních norem nebo závazných právních předpisů země odběratele a to hlavně tehdy, pokud případ rozhoduje na základě splnění podmínek příslušnosti soudu v zemi odběratele. Lze pouze doporučit volbu práva a volbu sudiště, ať se již jedná o smlouvu propagační, či smlouvu rozhodčí. Nic tedy stranám nebrání, aby určily dle vlastního uvážení právo a soud konkrétního státu. Volba práva znamená výslovnou dohodu smluvních stran o právu, kterým se smlouva bude řídit. Vzorová smlouva nás upozorňuje i na možnost volby *lex mercatoria*.⁶¹ Tento přístup je uplatněn zejména proto, že vzorová smlouva je jakýmsi kompromisem

⁵⁹ BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. s. 395

⁶⁰ MAREK, Karel. *Smluvní obchodní právo : Kontrakty*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2008. s.329

⁶¹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, s.529

právních řádů rozličně upravujících institut obchodního zastoupení. Jejím cílem je snaha, aby byla pravidla vzorové smlouvy vykládána jednoznačně na smluvní strany z různých států bez zásahu národních úprav.⁶²

Při volbě práva je důležité ujistit se, že ustanovení smlouvy nejsou v rozporu se závaznými předpisy země, jehož právo si smluvní strany pro svou smlouvu určily. Dalším krokem smluvních stran by mělo být ověření, zda je možné rozsudek v místě, kde je požadován výkon rozhodnutí, uznat a vykonat.

4.4.17 Všeobecná ustanovení

Pokud si strany přejí upravit, ještě i jiná, další ustanovení slouží jim k tomu právě ustanovení všeobecná. Řadí se zde zejména ujištění, že mezi smluvními stranami neexistují jiné dohody, které by pokrývaly předmět smlouvy, popřípadě, ustanovení o tom, že stávající smlouva nahrazuje smlouvu dřívější. Je nutné tyto dodatky provést písemnou formou. Dále je obvyklý dodatek, že neplatnost jednoho ustanovení nezpůsobí neplatnost celé smlouvy.

4.5 Soutěžní právo

„Soutěžní právo ES tvoří soubor hmotněprávních a procesněprávních předpisů upravujících regulaci soutěže jako imanentního principu tržního hospodářství. Opírají se o ustanovení čl. 3 písm. g) Smlouvy ES, podle něhož je úkolem Společenství vytvořit systém zajišťující, aby na vnitřním trhu nebyla narušována soutěž a to jak veřejnoprávními, tak soukromoprávními subjekty. Jsou zakotveny jednak ve Smlouvě ES (primární právo ES), jednak v souboru jednotlivých nařízení upravujících skupinové výjimky, procesní předpisy a kontrolu koncentrací (sekundární právo ES). Nařízení jsou bezprostředně aplikovatelná.

Neopominutelnou součástí soutěžního práva ES jsou i dokumenty typu pravidel, oznámení, informací apod., které se zpravidla označují pojmem „soft law“. Třebaže jsou formálně nezávazné, mají tyto dokumenty velký význam pro

⁶² HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČŘ, *Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodu. Smlouva o výhradním prodeji v mezinárodním obchodu*. PP Agency, 1995. s. 36

adresáty norem jako zdroj informací o názorech a stanoviscích Komise k jednotlivým otázkám a slouží k transparentnosti a předvídatelnosti postojů a rozhodnutí Komise.

Objektem ochrany je samotná soutěž, a to proti nežádoucím zásahům, ať jsou uskutečňovány soukromými nebo veřejnoprávními subjekty. Výjimky z porušení zákazu protisoutěžních jednání jsou v zájmu efektivní soutěže povoleny jednak v taxativně vymezených případech Smlouvou ES (čl. 81 odst. 3), jednak formou skupinových výjimek pro některé druhy dohod. Od 1. 5. 2004 již není v důsledku zrušení nařízení Rady č. 17/1962/EHS nařízením Rady č. 1/2003/ES možné povolovat individuální výjimky rozhodnutím Komise, jejíž působnost se omezila pouze na kontrolu ex post. Postižitelné je podle soutěžního práva ES nejen narušení soutěže, k němuž již fakticky došlo, ale i takové jednání, z něhož narušení soutěže toliko hrozí. Na druhé straně se ovšem v zájmu efektivní soutěže vyžaduje, aby narušení soutěže bylo citelné (podstatné). Judikatura, z níž tento princip "de minimis" vzešel, byla základem pro informativní vymezení pojmu podstatnosti narušení soutěže.

Soutěžní právo ES je z hlediska teritoriální působnosti založeno na principu účinků na trhu a dochází k uplatnění, pokud je protisoutěžním jednáním ovlivněn obchod mezi členskými státy a narušena soutěž na společném trhu. Na principu účinků na trhu je založena i extrateritoriální působnost evropského soutěžního práva, tzn., že se podle něj posuzují i protisoutěžní jednání, k nimž došlo v cizině, jestliže se jejich účinky projevují na trhu Společenství. Princip extrateritoriálního působení byl založen několika rozhodnutími Evropského soudního dvora. Dále byla teritoriální působnost evropského soutěžního práva rozšířena mezinárodními úmluvami, a to zejména Smlouvou o Evropském hospodářském prostoru z r. 1992 a ve vztahu k USA smlouvou z r. 1991.

Z hlediska osobní působnosti se soutěžní právo ES vztahuje na podniky, sdružení podniků, veřejné podniky a státy.

Do rámce soutěžního práva ES se z věcného hlediska řadí:

- jednak kartelové právo (čl. 81 a 82 Smlouvy ES),
- jednak předpisy o kontrole koncentrací (fúzí) - nařízení Rady č. 139/2004/ES,
- jednak předpisy o veřejných podporách (čl. 87 an. Smlouvy ES),

- a konečně i předpisy o veřejných zakázkách, ačkoliv tato problematika se zpravidla projednává v souvislosti s otázkami volného pohybu zboží a služeb.⁶³

Článek 81 odst. 1 SES považuje dohody a jednání ve vzájemné shodě, které omezují hospodářskou soutěž a ovlivňují obchod mezi členskými státy, za zakázané. Dohody, které pod tento článek spadají jsou buďto horizontální, což jsou dohody mezi konkurenty, nebo vertikální, tyto dohody vznikají mezi navzájem si nekonkurujícími subjekty na trhu (např. dodavatel-distributor). Takovéto dohody jsou brány za neplatné „ex tunc“.

V souladu s rozhodovací praxí ESD ve věcech obchodního zastoupení, bylo dne 24. 12. 1962 Evropskou komisí vydáno Oznámení o dohodách s obchodními zástupci. Evropská komise obecně hodnotila smlouvy o zastoupení jako takové, na které se článek 81 odst. 1 smlouvy ES nevztahuje. Neboť obchodní vztah obchodního zástupce a zastoupeného se bere za tak těsný, že je možno obchodního zástupce považovat za pomocný orgán tvořící jeden celek aktivit zastoupeného, což je považováno za podmět k tolerantnějšímu přístupu Evropské komise.⁶⁴

4.5.1 Vertikální dohody o zastoupení

Komise u dohod o zastoupení rozlišuje mezi tzv. pravými a nepravými dohodami o zastoupení, přičemž základní rozlišovací kritérium spatřuje v míře finančního nebo obchodního rizika, které nese zástupce v souvislosti se zastupováním (odst. 13-14 Pokynů k vertikálním omezením). V případě, kdy zástupce nenese žádná nebo téměř žádná obchodní rizika, ani náklady s nimi spojené, jedná se o tzv. pravé zastoupení a zákaz v čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství se obecně neaplikuje (odst. 15). Naopak v případě, že zástupce taková rizika a náklady nese, jedná se o tzv. nepravé zastoupení, může se kartelový zákaz na příslušnou dohodu vztahovat jako u jakékoliv jiné vertikální dohody (tamtéž). Taková dohoda pak může těžit z blokové

⁶³ Soutěžní právo ES. In *Právní úprava a její změny* [online]. [s.l.] : [cit. 2011-05-03]. Dostupné z WWW: http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=156&typ=r&levelid=EU_280.HTM .

⁶⁴ MENDELSON, M., ROSE, S., *Guide to the EC Block Exemption for Vertical Agreements.*, The Hague: Kluwer Law International, 2002, str. 77-86

výjimky pro vertikální dohody za předpokladu, že proto jsou splněny předpoklady. Zástupce v takovém případě vystupuje pro účely posouzení dohody o zastoupení v pozici odběratele, a to i když prodává zboží jménem nebo na účet jiného soutěžitele (dodavatele). 16) Obdobný náhled na dohody o zastoupení plyne i z judikatury komunitárních soudů, z níž daná ustanovení Pokynů k vertikálním omezením v zásadě vycházejí.¹⁷⁾

„K samotné přípustnosti různých omezení v dohodách o zastoupení Komise uvádí, že v případě "pravých" dohod o zastoupení závazků, které omezují zastoupeného co se týká podmínek prodeje ve vztahu:

- k rozsahu územní oblasti, na které je obchodní zástupce oprávněn vykonávat svou činnost,
- k okruhu 3. osob, kterým je obchodní zástupce oprávněn nabízet zboží a služby,
- cen a podmínek, za kterých obchodní zástupce smluvní zboží a služby nabízí,⁶⁵

nespadají pod zákaz v čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství, protože v takovém případě jsou prodejní či nákupní funkce prováděné zástupcem součástí činnosti zastoupeného, i když je zástupce samostatným soutěžitelem (odst. 18). Omezení tohoto typu jsou nutnou součástí smlouvy, neboť umožňují zastoupenému určit rozsah činnosti obchodního zástupce a stanovit tak vlastní obchodní strategii. Zákaz soutěžit uložený zástupci ukládající mu, aby nevyvíjel činnost jako zástupce či distributor pro konkurenty zastoupeného, může však narušovat hospodářskou soutěž i v kontextu "pravého" zastoupení, pokud by vedl k uzavření dotčeného relevantního trhu, tj. k situaci, za které by bylo velmi obtížné pro nové konkurenty vstoupit na trh, resp. pro stávající konkurenty zvyšovat jejich tržní podíly.

„Je nutné v každém jednotlivém případě prozkoumat zda se jedná o pravé či nepravé zastoupení. Není vhodné posouzení pouze na právním základě daného smluvního vztahu. Stanovisko Evropské komise uvádí v odst. 16 demonstrativní výčet situací, kdy se na smlouvy o obchodním zastoupení nebude vztahovat porušení hospodářské soutěže dle čl. 81 odst. 1 SES. Jde o případy, kdy

⁶⁵ BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010., s. 34, Diplomová práce. Masarykova univerzita

vlastnické právo ke smluvnímu zboží nepřechází na obchodního zástupce a zároveň obchodní agent neponese obchodní či finanční riziko týkající se:

- nákladů spojených s dodáním smluvního zboží či služeb, včetně nákladů na jejich dopravu,
- investicí na podporu prodeje,
- uskladnění smluvního zboží,
- po-prodejního servisu,
- specifických investic spojených s daným trhem,
- škody způsobené smluvním zbožím,
- nesplnění smluvní povinnosti třetí stranou.⁶⁶

„České soutěžní právo žádnou obdobnou (byť i jen právně nezávaznou) úpravu výslovně neobsahuje. Konkrétnější pravidla pro posuzování dohod o zastoupení nelze příliš vysledovat ani z dosavadní rozhodovací činnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Domnívám se však, že přístup české aplikační praxe k dohodám o zastoupení by měl odpovídat výše uvedeným pravidlům uplatňovaným v právu evropském, pro která jsou rozhodující ekonomická kritéria a nikoli vlastní právní základ pro vztah zástupce a zastoupeného.“⁶⁷

⁶⁶ MENDELSON, M., ROSE, S., *Guide to the EC Block Exemption for Vertical Agreements*, The Hague: Kluwer Law International, 2002, str. 83

⁶⁷ KINDL, Jiří. Soutěžně-právní posuzování vertikálních dohod. *Právní rádce* [online]. 2006, 09, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://pravniradce.ihned.cz/c1-19380680-soutezne-pravni-posuzovani-vertikalnich-dohod>

5 Závěr

Smlouva o obchodním zastoupení v mezinárodním obchodním styku je velice aktuálním tématem, hlavně z toho důvodu, že toto zastoupení patří k jednomu z nejvyužívanějších forem vstupu podnikatelů na mezinárodní trh. Prudký nárůst mezinárodních obchodních operací v posledních letech, nám ukazuje stále větší touhu dodavatelů prosadit se na zahraničních trzích. Podnikatelé si uvědomují míru konkurence, s kterou budou bojovat, proto soupeří o co největší podíl odběratelů prostřednictvím nabízení zboží kvalitního, výjimečného, za přijatelnou cenu nebo širokou škálou výběru. Je třeba také pomyslet na to, že nestačí v konkurenčním boji porazit ostatní odběratele, ale také na to jak si na trhu udržet stabilní postavení. Nejlépe toho lze dosáhnout přesným vytyčením cílů, a následně zvoleným dobrým podnikatelským plánem k jeho realizaci. A právě nabízení a prosazování zboží nebo i úsilí o upevnění pozic podnikatele na trhu je hlavní náplní závazku obchodního zástupce.

Smyslem smlouvy o obchodním zastoupení je obchodně právní vztah mezi dvěma nezávislými podnikateli, mající společný cíl a to prosadit obchodní zájmy dodavatele, pomocí obchodního zástupce, na určitém vymezeném trhu, jednají spolu do jisté míry jako partneři. Jejich vzájemná spolupráce je klíčová, je třeba si určit pravidla, na kterých bude jejich vztah založen, a tyto pravidla uvést do konkrétní formy, čímž je smlouva o obchodním zastoupení. Kvalitně vypracovaná smlouva se zakotvením a znalostí vzájemných práv a povinností obou smluvních stran umožní předejít nečekaným situacím či dokonce sporům. Mým cílem bylo představit a co nejlépe přiblížit právní informace, na kterých tento obchodněprávní vztah stojí.

V mé práci jsem se na začátku snažila o uvedení obecné problematiky, která se obchodního zastoupení týká. Také jsem se snažila o posouzení společných a odlišných rysů metodám blízkým obchodnímu zastoupení, které jsou v praxi využívány. Je nutné znát rozdílnosti ve smluvní úpravě mezi těmito závazkovými vztahy, a to z důvodů předcházení nejasnostem a také vzniklým problémům v budoucnu. Na závěr první kapitoly jsem podle svého pohledu na problematiku obchodního zastoupení rozebrala jednotlivé výhody a také nevýhody tohoto typu zastoupení.

Nezbytnou částí mé bakalářské práce je i popis výhradního a nevýhradního obchodního zastoupení, v kterém se přikláním spíše k zastoupení výhradnímu, ve kterém je vztah zastoupeného a zástupce hlubšího charakteru a je založen na důvěře obou smluvních stran.

Zaměřila jsem se na obchodní zastoupení z pohledu současné právní úpravy, ve které jej nalezneme jako smluvní typ v § 652 až 672a ObZ. Současná podoba právní úpravy obchodního zastoupení vznikla po novelizaci ObZ zákonem č. 370/2000 Sb. s účinností k 1. 1. 2001. Jejímž hlavním úkolem byla harmonizace s evropskou právní úpravou, jedná se o směrnici Rady č. 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců. Harmonizací se do české právní úpravy začlenila ochranná opatření, která tam do té doby chyběla. Kromě kogentních ustanovení, která ve většině případů zabezpečují ochranu smluvních stran, si strany ve smlouvě upravují vzájemná práva a povinnosti, přesně vystihující jejich právní vztah.

V důsledku nedostatku jednotné mezinárodní úpravy pro smlouvu o obchodním zastoupení byla vypracována vzorová smlouva ICC, na kterou jsem se také detailně zaměřila v poslední kapitole mé bakalářské práce. Po vypracování mé práce a tudíž i po lepším nastudování problematiky obchodního zastoupení bych podle svého názoru brala vzorovou smlouvu jako nejlepší řešení pro obchodníky, kteří chtějí smlouvu o mezinárodním obchodním zastoupení uzavřít. Vzorová smlouva vychází z obchodní praxe a při užití rozhodčí doložky je zaručena právní jistota, neopomínaje na skutečnost, že je znám nedostatek mezinárodně dohodnuté legislativy v této oblasti. Závěrem jsem rozebrala soutěžní právo, které se zabývá zajišťováním ochrany soutěže trhu proti nežádoucím zásahům.

6 Seznam použité literatury a pramenů

Monografie

- [1] MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchod : nové trendy a reflexe změn ve světě*. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha : Grada, 2009. 196 s. ISBN 978-80-247-2986-2.
- [2] BEJČEK, Josef. *Kurs obchodního práva : obchodní závazky*. 5. Praha : C.H. Beck, 2010. 524 s. ISBN 978-80-7400-337-0
- [3] ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3.vydání. Praha: Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2010, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5
- [4] BLAŽKOVÁ, Michaela. *Mezinárodní obchodní zastoupení*. Brno, 2009/2010, 72.s Diplomová práce. Masarykova univerzita
- [5] ROZEHNALOVÁ, N., *Právo mezinárodního obchodu*. Praha : ASPI, a.s., 2006, 555 s. ISBN 80-7357-196-X
- [6] KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň : Aleš Čeněk, 2008, 407 s. ISBN 978-80-7380-108-3
- [7] FALDYNA, F., POKORNÁ, J., ROZEHNALOVÁ, N., *Meritum: výkladová řada*, Praha : Aspi. 2005
- [8] PELIKÁNOVÁ, I., *I. Komentář k obchodnímu zákoníku 5.díl.*, Praha: Linde Praha, 1999, 687 s. ISBN 80-7201-175-8
- [9] ČINKOVÁ, Martina. *Smlouva o obchodním zastoupení*. Brno, 2006., s. 37, Diplomová práce. Masarykova univerzita
- [10] Brand, R. A. *Fundamentals of International Business Transactions*. Hague: Kluwer Law International, 2000. xlviii, 13. ISBN 90-411-9632-3.
- [11] BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P., a kol., *Kurs obchodního práva: Obchodní závazky*. Praha: C.H. Beck, 3.vyd., 2003, ISBN 80-7179746-4.
- [12] MAREK, Karel. *Smluvní obchodní právo : Kontrakty*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2008. 477 s. ISBN 978-80-210-4619-1.

- [13] SLOVENSKÁ OBCHODNÁ A PRIEMYSLOVÁ KOMORA., *Vzorová zmluva MOK o medzinárodnom obchodnom zastúpení.*, Bratislava, 2003.
- [14] HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČR, *Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodu. Smlouva o výhradním prodeji v mezinárodním obchodu.* PP Agency, 1995.
- [15] MENDELSON, M., ROSE, S., *Guide to the EC Block Exemption for Vertical Agreements.*, The Hague: Kluwer Law International, 2002. 290 s. ISBN 96-411-9813-X

Články v časopisech nebo sbornících

- [16] BĚLOHLÁVEK, Alexander ; HALFAR, Bohuslav. Smlouva o obchodním zastoupení a obchodní zástupci. *Právní rádce.* 2002, 5, s. 34-35.

Právní předpisy

- [17] Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců.
- [18] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
- [19] Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Elektronické zdroje

- [20] Smlouvy uzavírané podnikateli : Smlouvy obstaravatelského a zprostředkovatelského typu. *BusinessInfo* [online]. 2009, 8, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW:
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich->

- [ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b73](http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/smluvy-podnikatel-zprostredkovatel-opu/1000818/54136/#b73)
- [21] Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/>
- [22] MACHKOVÁ, Hana. Formy vstupu firem na mezinárodní trhy. *BussinesInfo* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/formy-vstupu-firem-na-mezinarodni-trhy/1001370/41006/
- [23] MACHKOVÁ, Hana. Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *Vzorová smlouva ICC o obchodním zastoupení* [online]. 2009, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu/1000818/54330/>
- [24] Soutěžní právo ES. In *Právní úprava a její změny* [online]. [s.l.] : [cit. 2011-05-03]. Dostupné z WWW: http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=156&typ=r&levelid=EU_280.HTM
- [25] KINDL, Jiří. Soutěžně-právní posuzování vertikálních dohod. *Právní rádce* [online]. 2006, 09, [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <http://pravniradce.ihned.cz/c1-19380680-soutezne-pravni-posuzovani-vertikalnich-dohod>

7 Seznam použitých zkratek

čl.	článek
ES	Evropské společenství
ESD	Evropský soudní dvůr
EU	Evropská unie
SES	Smlouva o založení Evropského společenství ze dne 1. 1. 1958
ObZ	zákon č. 513/ 1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
OZ	zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů